

## **Megacable gana ventaja en Triple Play, el juego que todos quieren competir**

Por Ana Elena Herrera González y Fabián Ramírez Flores

Desde 2007 los televidentes, cibernautas y usuarios de telefonía fija hemos sido testigos de cómo comenzó a estructurarse un nuevo sistema de servicios de telecomunicaciones en México. Este sistema conocido como Triple Play consiste en brindar servicios de video, voz y datos en un mismo paquete que ofrecen los operadores de televisión de paga, a través de una señal que se transmite por fibra óptica.

*Megacable Holdings* es una de las empresas que ha tenido un gran desarrollo en este mercado, debido, en parte, a que ha logrado posicionarse con la implementación de nuevas tecnologías de comunicación en el país.

En septiembre de 2010 la revista de negocios *Latin Business Chronicle* calificó a *Megacable* como la mejor empresa de México y la número veinte en Latinoamérica. Esta calificación la hizo con base en el crecimiento de ventas de *Megacable* y su margen de utilidades en los últimos tres años. México, después de Brasil, es el país con el mercado más amplio en servicios de Internet de banda ancha, con 12 millones de suscriptores, según datos de *Bude Communication*, empresa dedicada a la consultoría e investigación en telecomunicaciones.

*Megacable* busca consolidarse en el mercado nacional como la mejor opción para contratar un paquete Triple Play, que incluye una línea telefónica, un sistema de televisión de paga, con canales nacionales y extranjeros, así como Internet de banda ancha, los tres a un costo menor en comparación al precio que los usuarios pagan por tener

estos servicios en diferentes compañías. Pero existe un escalón más: el Cuádruple Play, que ya lo ofrece la empresa de telecomunicaciones *Maxcom*, en el Distrito Federal, Querétaro, San Luis Potosí y Puebla, donde además de los servicios referidos, se ofrece telefonía celular.

El comienzo de los servicios de telefonía digital en México se diseñó para tratar de competir con los paquetes de telefonía tradicional que *Telmex* ofrecía, quien sigue controlando el mercado. Un ejemplo de ello ocurrió en 2007 cuando *Cablevisión*, filial de *Televisa*, comenzó a ofrecer un “plan ilimitado” de llamadas locales con un costo mensual desde 278 pesos, tarifa 46% más baja que la de *Telmex*.

### **El triple juego expande a *Megacable***

Los consorcios en la Zona Metropolitana de Guadalajara que ofrecen el servicio de Triple Play son: *Megacable*, *Telecable* y *Telmex*, en alianza con *MVS*, que opera *Dish México*.

La compañía *Megacable Holdings* es ejemplo de la convergencia mediática en gran parte del territorio del país. Su historia se remonta a 1978, cuando un grupo de empresarios formó Visión por Cable de Sonora, SA de CV (*Vicason*), y Visión por Cable de Sinaloa SA de CV (*Vicasin*). En el año de 1982 comenzó a operar en las ciudades de Guasave (Sinaloa) y Navojoa (Sonora). En 1992 adquirió una concesión en Guadalajara, hecho que marcó la expansión de la compañía por el gran número de clientes que ha encontrado en esta región. *Megacable* a través de *Megared* ofrece Internet de banda ancha desde 1997.

En 2009 *Megacable*, en asociación con los sistemas de cable de *Televisa*, implementó la campaña de mercadotecnia “Yoo”, la cual pretendía promover los servicios de Triple Play a nivel nacional. El impulso de dicha campaña logró incrementar los servicios en 18% de 2008 a 2009. Ya para finales de 2009 los ingresos de *Megacable* se distribuían 65% en televisión, 16% en Internet, el 12% de telefonía y 7% en otros.

Según datos de *Emerging Market Information Service* (EMIS), hasta mayo de 2010, *Megacable* empleaba alrededor de cuatro mil personas y contaba con más de un millón 482 mil 761 suscriptores de televisión por cable, 427 mil 190 clientes de Internet de banda ancha y 276 mil 546 usuarios de telefonía digital. En total sus servicios son contratados por alrededor de dos millones 186 mil 494 personas, en contraste, su competidor más cercano, *Telmex*, reportó tener más de seis millones de suscriptores del servicio de Internet “Infini-tum”. Además de las suscripciones a la red de redes, *Telmex* también domina más de 90% del mercado de telefonía fija, pero está imposibilitado a ofrecer servicios de televisión restringida debido a que su título de concesión se lo impide.

En 2008 *Megacable* invirtió doce mil millones de pesos para poder expandir su red de cable de cuatro mil kilómetros a 28 mil kilómetros. Actualmente opera en 200 municipios de 24 estados de la República mexicana. Según el semanario *Iconogdl*, *Megacable* es la empresa de televisión por cable con mayor presencia a nivel nacional.

2010 fue un buen año para esta empresa, pues su utilidad neta fue de más de dos mil millones de pesos. En junio adquirió *Ominicable*, que opera en 15 poblaciones en el estado de Sonora, en dos centros poblacionales y en una ciudad del estado de Baja California. En este mismo año *Televisa*, *Telefónica* y *Megacable* ofrecieron en conjunto 884 millones 815 mil pesos por el uso de un par de hilos de fibra óptica oscura de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), que licitó la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) en junio de 2010. Según datos que ofrece la misma empresa, la fibra óptica y coaxial de *Megacable* pasa aproximadamente por 4.6 millones de casas. Con el consorcio que formó al lado *Televisa* y *Telefónica*, se hizo de casi veinte mil kilómetros de infraestructura y las tres empresas administrarán la adjudicación, pero competirán individualmente por ganar el mayor número de clientes.

### **¿La competencia a quién beneficia?**

En 2006 *Megacable* empezó a ofrecer tres servicios: televisión por cable (*Megacable*), Internet de banda ancha (*Megared*) y telefonía fija local y de larga distancia (*Megafón*). Pero ¿qué significa para los mexicanos que exista este tipo de oferta en los servicios de telecomunicaciones?, ¿se benefician los usuarios o las empresas, o es que ambos salen ganando? La competencia para ofrecer paquetes Triple Play seguirá en aumento, pues ahora *Telmex* junto con *MVS*, *Megacable*, *Telefónica* y *Televisa*, tendrán que diseñar nuevas estrategias para ganarse a los consumidores.

No sólo basta que se abra el camino a nuevos competidores y se abaraten los precios, también hace falta exigir que se ofrezca un servicio de mayor calidad, con una amplia gama de contenidos que no sólo se limite a transmitir canales estadounidenses, sino que además se dé cabida a mejores contenidos que incentiven la producción audiovisual mexicana.

Además hace falta que los consumidores exijan una mayor calidad de sonido en las llamadas telefónicas por banda ancha, que se aumente la velocidad de Internet y que bajen sus costos, pues mientras en España pagan cerca de cincuenta dólares estadounidenses por una velocidad de veinte mil kilo bites por segundo (kbps), en México *Megacable* cobra 54 dólares al mes por cuatro mil kbps.

El crecimiento de *Megacable* a través de su servicio de Triple Play restó clientes a quienes dominaban el mercado: *Televisa* y *Telmex*. El debate está en si se debe permitir que *Telmex* pueda ofrecer el servicio de televisión, pues deja abierta la posibilidad de que esta empresa se convierta en la compañía de televisión de paga más grande de México, y de ser así, se erigiría como la competencia más fuerte de las empresas cableras, debido al poder económico de su propietario, Carlos Slim.

De acuerdo con el “Reporte Anual 2009” de *Megacable*, la empresa advierte que nuevos participantes en el mercado podrían incluir a compañías de telecomunica-

ciones como *Telmex* y *Televisa*, las cuales cuentan con recursos financieros superiores que *Megacable* o un mayor reconocimiento de marca: “Los recursos financieros de *Televisa* y *Telmex*, aunados a su presencia en todo el territorio nacional, podrían facilitarles la implementación de agresivas estrategias de crecimiento dentro de las áreas concesionadas de *Megacable* si la SCT les otorgara acceso a dichas áreas”.

Lo cierto es que *Megacable* comienza a constituirse como una empresa de gran tamaño, y que podría dar la pelea frente a los gigantes de la comunicación en México como *Televisa* o *Telmex*. Particularmente, en Jalisco, es una de las empresas de comunicación más fuertes, pues en 2009 sus ingresos netos ascendieron a un millón 281 mil 824 pesos, la ganancia más alta en todas las entidades en las que opera.